



**2026年1月期 第1四半期  
決算説明会資料**

株式会社アピリッツ | 証券コード： 4174

2025年6月13日

## はじめに



株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は6月13日に2026年1月期第1四半期決算を発表しております。

今回は決算説明会資料および説明動画をIR頁にて掲載致しますのでご視聴頂ければと思います。

機関投資家の皆様におかれましては面談の設定はIRまでお問合せください。

また、個人投資家さま向けのウェビナーを複数回開催いたします。質疑応答も可能なウェビナーですので、ご参加頂ければ幸いです。

今後の予定は弊社HP上で開示いたしますのでお待ちください。

## 1. コーポレートサマリ

---

## 2. Topics

---

- 配当について
- 推しカルチャー&ゲームセグメント子会社化について
- 成長戦略におけるM&Aの実行について

## 3. 2026年1月期 第1四半期業績ハイライト

---

- 全社(連結)
- Webソリューションセグメント
- デジタル人材育成派遣セグメント
- 推しカルチャー&ゲームセグメント

## 4. Appendix

---

- 今後の成長戦略

— 1 —

# コーポレートサマリ

## Vision

ザ・インターネットカンパニー

## Mission

セカイに愛される  
インターネットサービスをつくり続ける

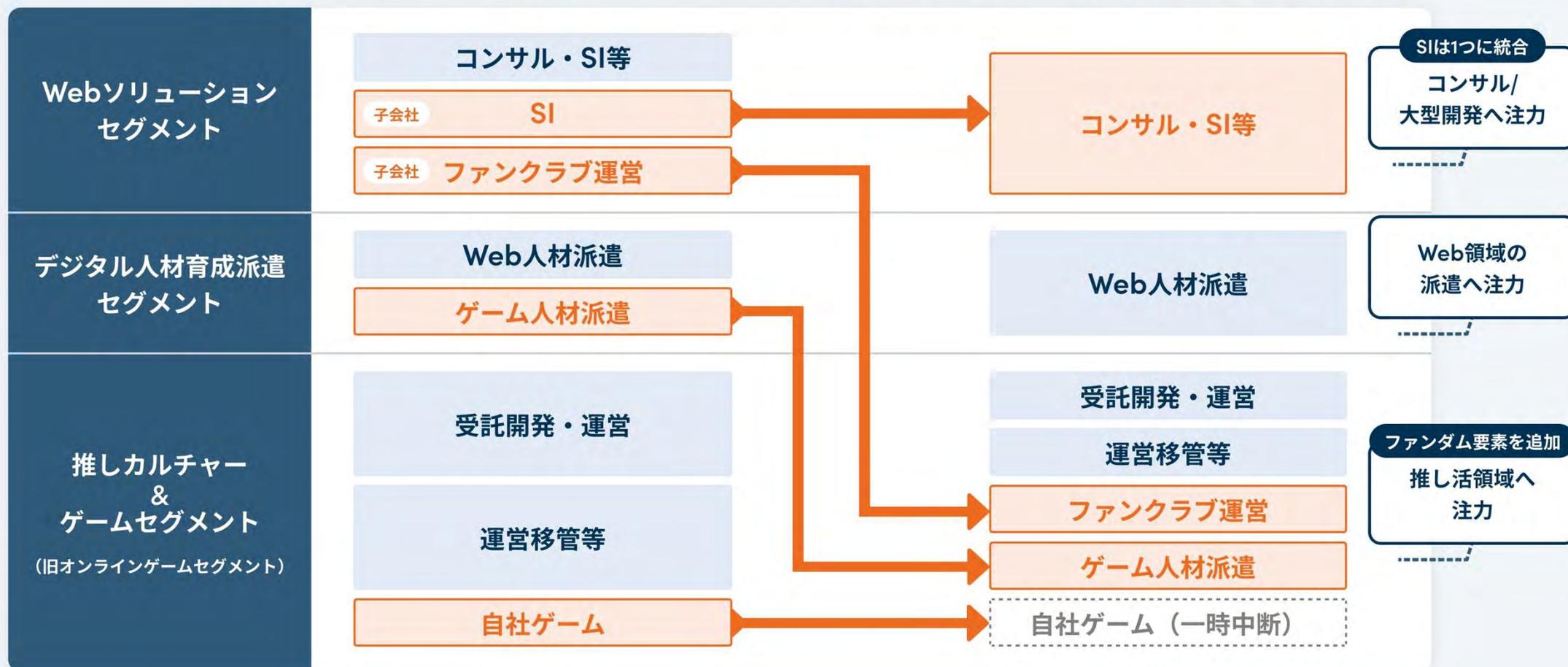
アピリッツが目指しているのは、顧客と社員に寄り添い共に成長しながら、セカイを代表するインターネットカンパニーになることです。最新のデジタルテクノロジーとクリエイティブ・マーケティングを駆使し、顧客のサービスひいては人々の生活をよいものへ変革するために事業を拡大しています。



設立	2000年7月																
従業員数(単体)	686人																
(連結)	888人 (2025年4月末時点 ※臨時雇用者数含む)																
経営陣	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長 執行役員 CEO</td> <td>和田 順児</td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員 CSO</td> <td>中館 博貴</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>川又 啓子</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>北上 真一</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>正能 茉優</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役</td> <td>三原 順</td> </tr> <tr> <td>社外監査役</td> <td>石上 尚弘</td> </tr> <tr> <td>社外監査役</td> <td>伊藤 英佑</td> </tr> </table>	代表取締役社長 執行役員 CEO	和田 順児	取締役 執行役員 CSO	中館 博貴	社外取締役	川又 啓子	社外取締役	北上 真一	社外取締役	正能 茉優	常勤監査役	三原 順	社外監査役	石上 尚弘	社外監査役	伊藤 英佑
代表取締役社長 執行役員 CEO	和田 順児																
取締役 執行役員 CSO	中館 博貴																
社外取締役	川又 啓子																
社外取締役	北上 真一																
社外取締役	正能 茉優																
常勤監査役	三原 順																
社外監査役	石上 尚弘																
社外監査役	伊藤 英佑																
財務指標(連結)	<p>売上高 90.0億 (2025年1月期)</p> <p>純利益 0.4億 (2025年1月期)</p>																
グループ会社	<p>株式会社ムービングクルー (6月吸収合併)</p> <p>株式会社Y's (ワイズ)</p> <p>Bee2B株式会社 (ビーツービー)</p> <p>株式会社クエイル</p> <p>株式会社JUT JOY (ジャットジョイ)</p>																

## 名称を「オンラインゲームセグメント」から 「押しカルチャー&ゲームセグメント」に変更

サービスをより**深化・推進**するため、サービス管掌ポートフォリオを**セグメント間で組み替え**



## 3つのセグメントを軸に事業展開

### Webソリューション セグメント

アピリッツは、  
**企業のWebビジネスを  
共創して変革するための  
最適なパートナーです**

クラウド環境を最大限に活用した大規模システム開発や、  
アジリティ・コスト最適化に強いECソリューションを提供できます。  
300人以上のエンジニアによる確かな実行力を持って  
企業のビジネスモデルやビジネスプロセスの変革を実現します。

### デジタル人材育成派遣 セグメント

アピリッツは、  
**多様なデジタル人材で  
ビジネス成功に貢献するための  
最適なパートナーです**

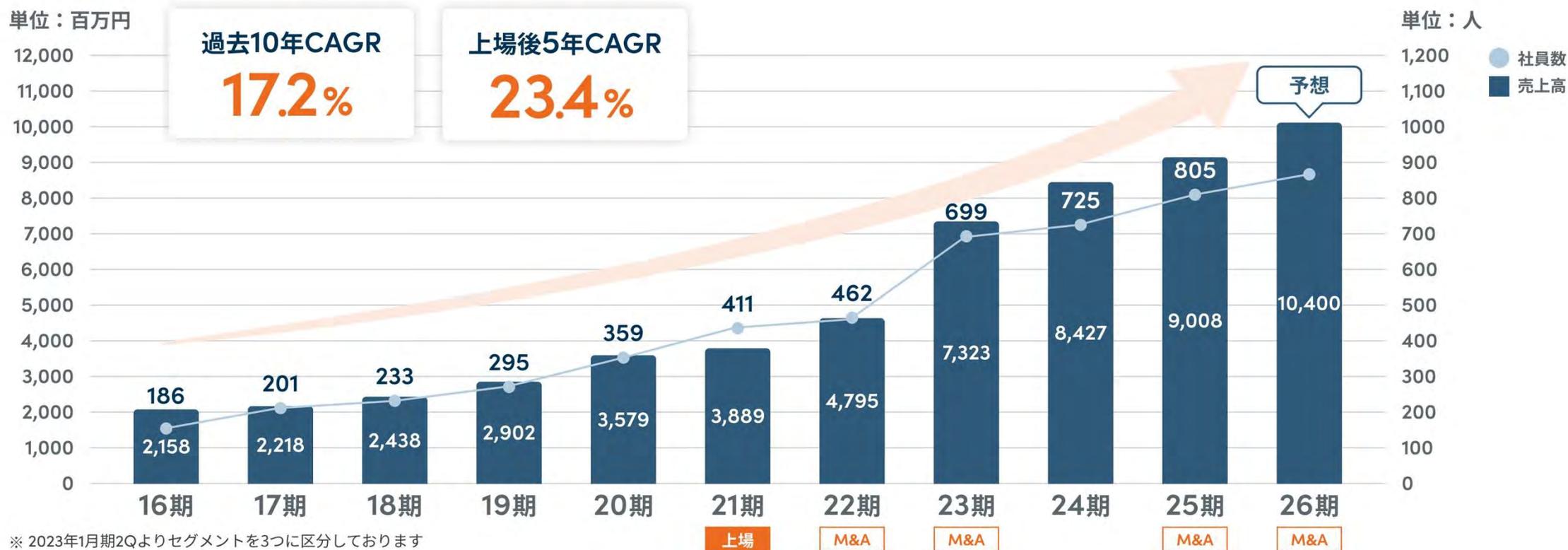
Webソリューションセグメントで培ったノウハウを活用して、  
デジタル人材を育成し、顧客の開発現場へと派遣しています。  
メンバーの強みを理解し最大限に引き出すことで、顧客のビジネスへの  
貢献と、メンバーのさらなる成長を実現しています。

### 推しカルチャー&ゲーム セグメント

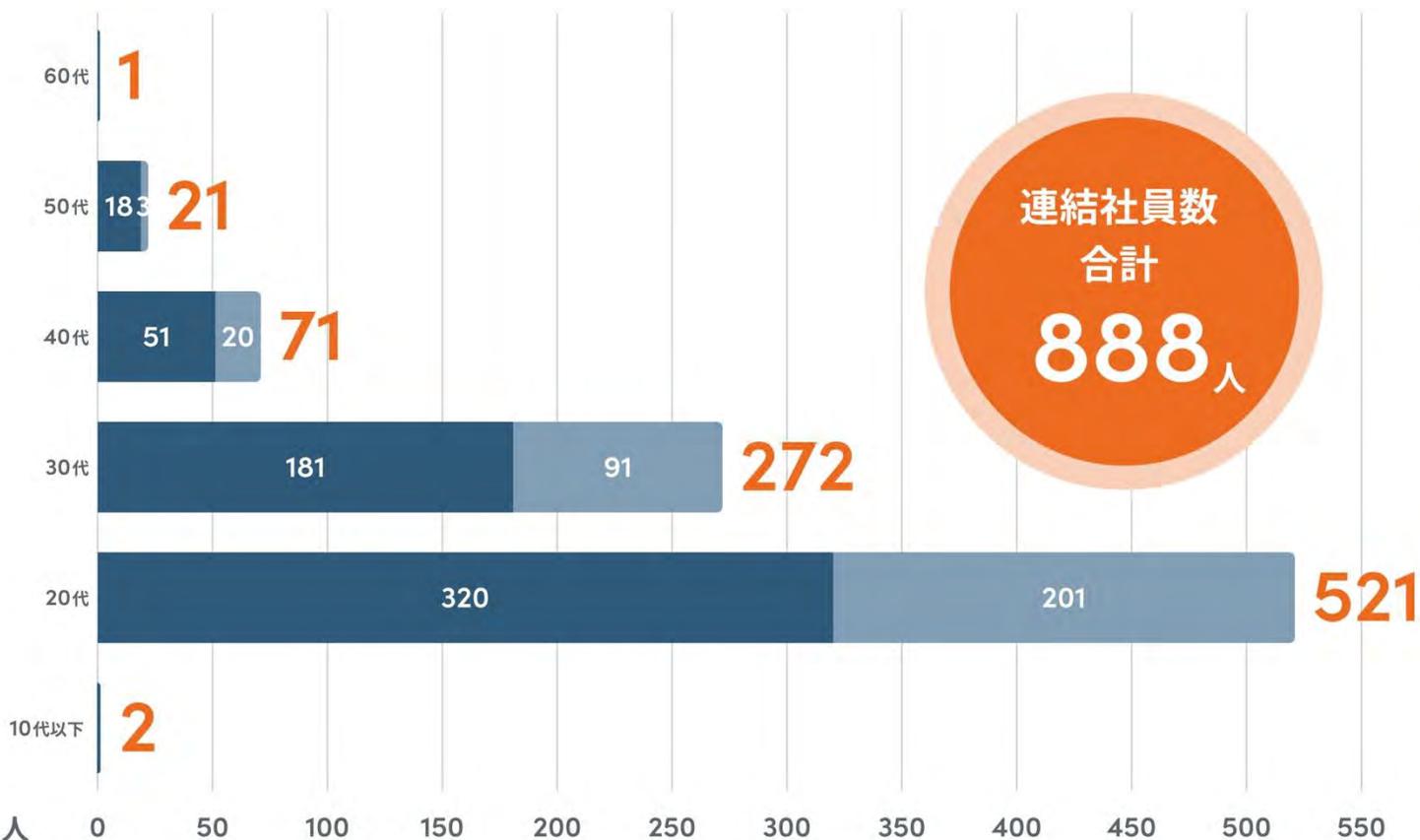
アピリッツは、  
**「推し」の価値を  
ITでファンに届けるための  
最適なパートナーです**

アイドルグループとファンをつなぐ、UNIS'ON AIRなどのゲームサービスの  
運営ノウハウを活かして、その価値をより多く届けます。  
ファンの熱量を表現できるデジタルの場を提供し続けます。

## 過去10年以上安定的に成長 上場を機に成長が加速



## 社員構成は20代がおよそ6割 労働人口減少時代における将来的な競争力の源泉に



■ 女性  
■ 男性

2024年～2025年の  
平均年間給与昇給額<sup>※1</sup>

約**30万円**

退職率<sup>※2</sup>

約**13.8%**

平均勤続年数

**4.4年**

女性比率

約**30%**

平均年齢

**31.6歳**

- ※ 上記の数値は2025年1月期末の数値です
- ※ 上記の数値はアピリティ社単独の数値です
- ※1 2023年2月～2024年1月支給給与と2024年2月～2025年1月支給給与でともに対象期間フル在籍した給与額の差分です
- ※2 退職率は1年前の従業員数を母数として、その後1年間に退職した人数で計算しています

## VISION2030を達成させるための今期のテーマは 規模の拡大・トップラインの成長を最重視



単位：億円

	2025年1月期	2026年1月期	2027年1月期	2028年1月期	2029年1月期	2030年1月期
学園化・人的資本投資額	0.5	0.86	1.12	1.42	1.77	2.02

### 2030年に向けての目標

**業績**

売上 <b>200億</b>	営業利益 <b>20億</b> 営業利益率10%
-------------------	--------------------------------

**社員数関連**

社員数 <b>1,700名規模</b>	退職率 <b>約8%台へ</b>
------------------------	---------------------

**継続成長戦略**

**中小規模のM&Aを年間1、2件以上  
プログラマティックに実施**

— 2 —

**Topics**

## 売上は堅調に成長し計画通り 営業利益は一時的な費用が増加し、業績予想に対して厳しい進捗

単位：百万円

	2024年1月期 1Q	2025年1月期 1Q	2026年1月期 1Q	前年比
売上高	2,012	2,136	2,475	115.9%
売上原価	1,543	1,629	2,008	123.3%
売上総利益	468	507	466	92.0%
販管費	362	382	464	121.3%
営業利益	105	124	2	2.1%
経常利益	105	123	▲0	▲0.3%
当期純利益	62	76	▲9	▲12.8%
EBITDA	145	165	40	24.4%

### 2026年1月期1Q実績

#### 【前年同期比】

売上高 115.9% 売上原価 123.3% 営業利益 2.1%

#### 【売上高】

- Webソリューション及びデジタル人材育成派遣セグメントの営業は引き続き好調
- 推しカルチャー&ゲームセグメントでは運営タイトルが増加し売上高は好調

#### 【売上原価】

- 一時的に外注費が増加

#### 要因

1. Webソリューションセグメントは不採算案件発生
2. 推しカルチャー&ゲームセグメントは新規運営案件の対応

#### 【販管費】

- M&A実施により支払手数料が一時的に増加
- 2025年新卒が67名増加、戦力化次第、外注と置き換え利益率が改善する予想

## 配当予想は上期14円、下期14円の通期28円と大きく増配予想



### 株主還元

株主の皆様に対する安定的な利益還元を経営上の重要課題と捉え、これまで自社株買いを含めて、総還元性向30%を目安に株主還元を行う方針としておりました。今般、株主還元の一層の充実を念頭に、2026年1月期より利益還元の目安を総還元性向30%から**配当性向30%**へ変更することといたしました。

### 資本政策

上記株主還元を実施する一方で、経営基盤の強化、及び中長期的な企業価値向上のための成長投資、特に人的資本への投資のために内部留保資金の確保も行う。安定的な経営基盤の維持及び成長投資のために必要な内部留保資金を超える余剰資金があると判断した場合には、株価水準も勘案しつつ、機動的な自社株買いの実施も検討する。

# 推しカルチャー&ゲームセグメントを分社化

経営判断の迅速化と経営責任の明確化を行い  
 “推し”文化支援事業の成長と拡大を目指す

NEW  
6/13発表

### 3. 本新設分割の当事会社の概要

	分割会社 (2025年1月31日現在)	新設会社 (2025年8月1日予定)
名称	株式会社アピリッツ	株式会社アピリッツ・ファンカルチャーパートナー
所在地	東京都渋谷区桜丘町1番1号	東京都渋谷区二丁目16番1号
代表者の役職・氏名	代表取締役社長執行役員 CEO 和田 順児	代表取締役 八木 広道
事業内容	ECサイト・Webシステムの受託開発、オンラインゲームの運営、デジタル人材派遣	オンラインゲームの企画・開発・運営 ファンクラブサービスの企画・開発・運営
資本金	645百万円	100百万円
設立年月日	2000年7月18日	2025年8月1日(予定)
発行済株式数	4,158,762株	10,000株(予定)
決算期	1月31日	1月31日
大株主及び株主比率	株式会社エイ・ティー・ジー・シー 38.80% クリプトメリア株式会社 6.00% 魚谷 幸一 5.97% 和田 順児 5.19% 笠谷 真也 2.12% 楽天証券株式会社 2.10% アピリッツ従業員持株会 1.65% J P モルガン証券株式会社 1.36% 八木 広道 1.20% 富田 英揮 1.15%	株式会社アピリッツ 100.00%

(注) 持株比率は、発行済株式総数から自己株式数を控除して計算しております。また、当社保有の自己株式 150,000 株がございます。

### 4. 分割会社の直前事業年度の財政状態及び経営成績

2025年1月期(連結)	
純資産	2,394百万円
総資産	5,760百万円
1株当たり純資産	580.54円
売上高	9,008百万円
営業利益	185百万円
経常利益	185百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	45百万円
1株当たり当期純利益	11.20円

### 5. 分割する事業の概要

- 分割する事業の内容  
オンラインゲームの企画・開発・運営  
ファンクラブサービスの企画・開発・運営
- 分割する事業の経営成績(2025年1月期)  
売上高 3,659百万円
- 分割する資産、負債の項目及び金額(2025年4月30日現在)

資産		負債	
項目	帳簿価額	項目	帳簿価額
流動資産	478百万円	流動負債	217百万円
固定資産	159百万円	固定負債	-
合計	638百万円	合計	217百万円

(注) 実際に分割される資産及び負債の金額は、上記金額に本新設分割の効力発生日までの増減を加除した上で確定いたします。

- 本会社分割後の状況  
本新設分割後の当社の名称、所在地、代表者の役職・氏名、資本金及び決算期に変更はありません。
- 今後の見通し  
本新設分割による当社の連結業績に与える影響は軽微であります。

# 人材派遣・人材育成に強みを持つJUT JOY社が 4月1日よりY'sの完全子会社化 グループ会社のY'sと親和性の高い事業を展開

## 会社概要



### Mission

突き抜けた喜びを提供する

### Vision

一人一人が市場価値を高め、  
関わる全てに喜びを与えよう

## ノウハウ共有の加速

成長の源泉であるエンジニアを教育・育成することでシナジー効果を見込む



エンジニア育成・教育 Webサイト制作・構築  
Webシステム開発・実装

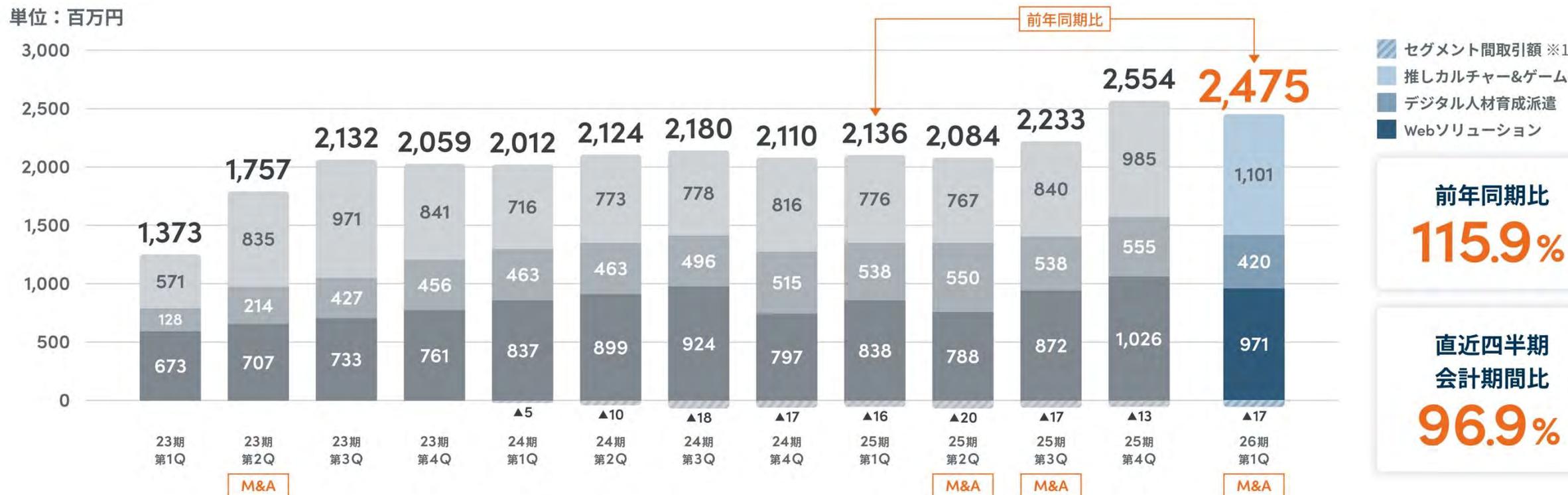
— 3 —

**2026年1月期 第1四半期**

**業績ハイライト**

全社

## 各セグメント堅調に成長し、前年同期比で2桁成長



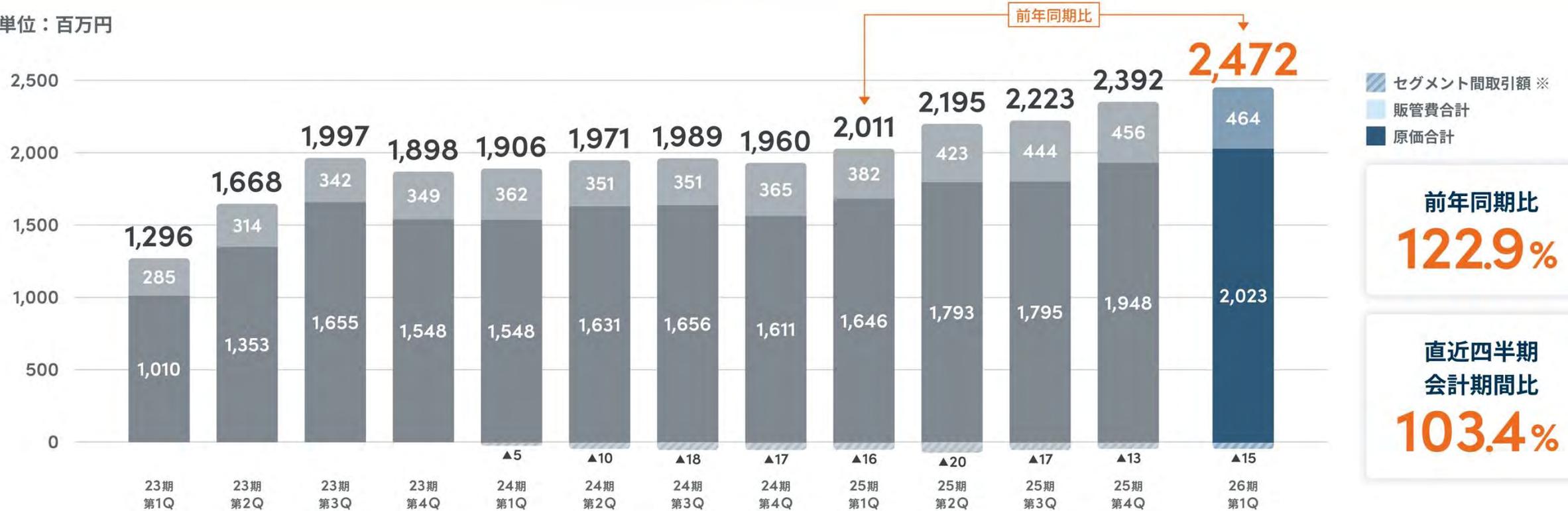
※ グループ会社：ムービングクルー、デジタル人材育成派遣セグメントの一部が推しカルチャー&ゲームセグメントに移管

※1 Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

## 費用は想定よりも高い数値で推移

Webソリューションセグメント、押しカルチャー&ゲームセグメントで外注費が増加

単位：百万円

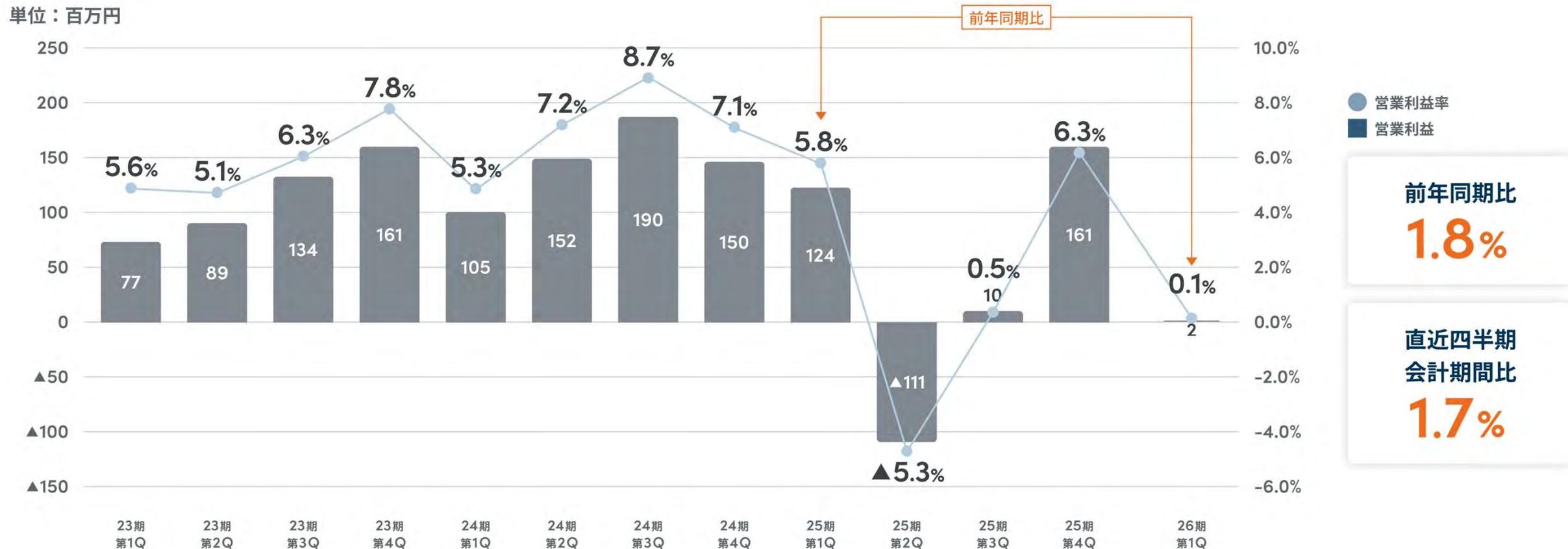


前年同期比  
**122.9%**

直近四半期  
会計期間比  
**103.4%**

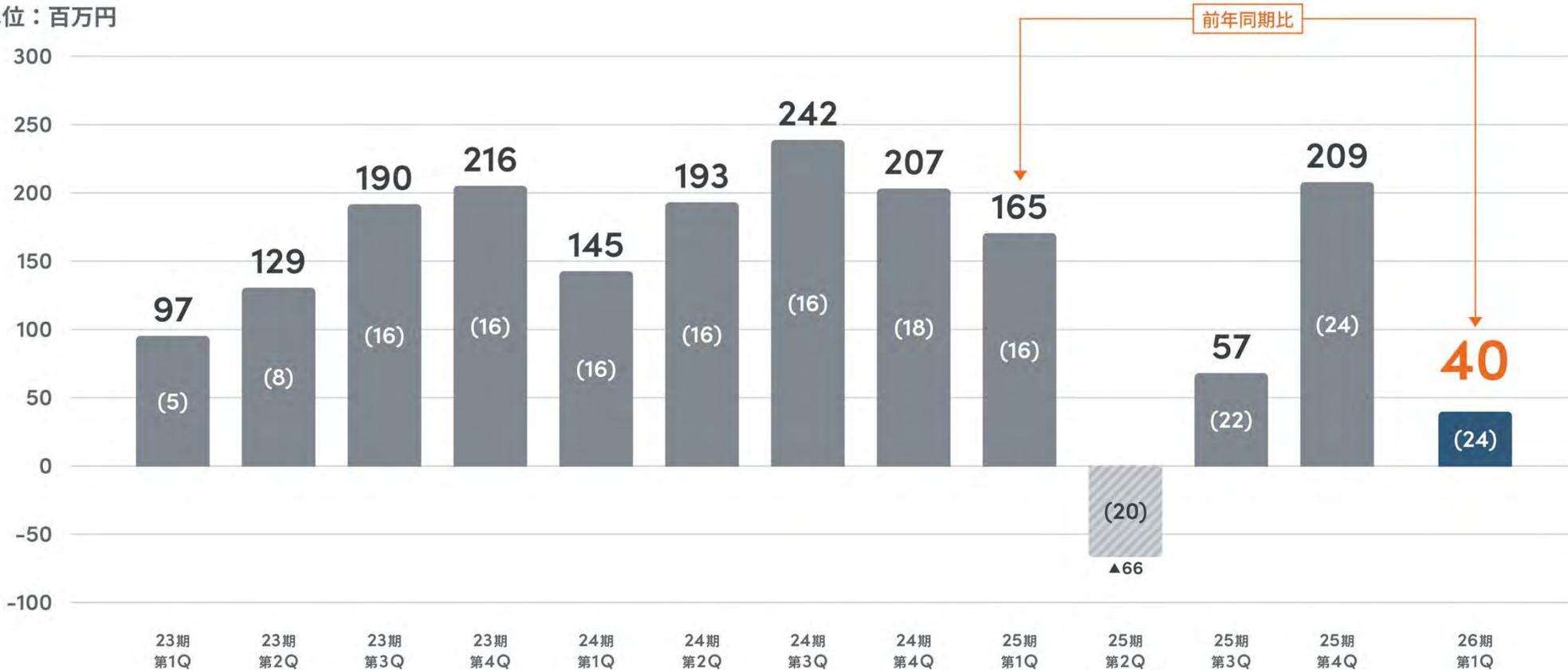
※ Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

## 運営案件増・人員増など先行投資がかさみ、**営業利益は減少** 2Qは新卒の戦力化により**外注費削減**が進む見込み



## 営業利益減少に伴って、EBITDAが低減

単位：百万円



( ) 内はのれん償却費です

前年同期比  
**24.4%**

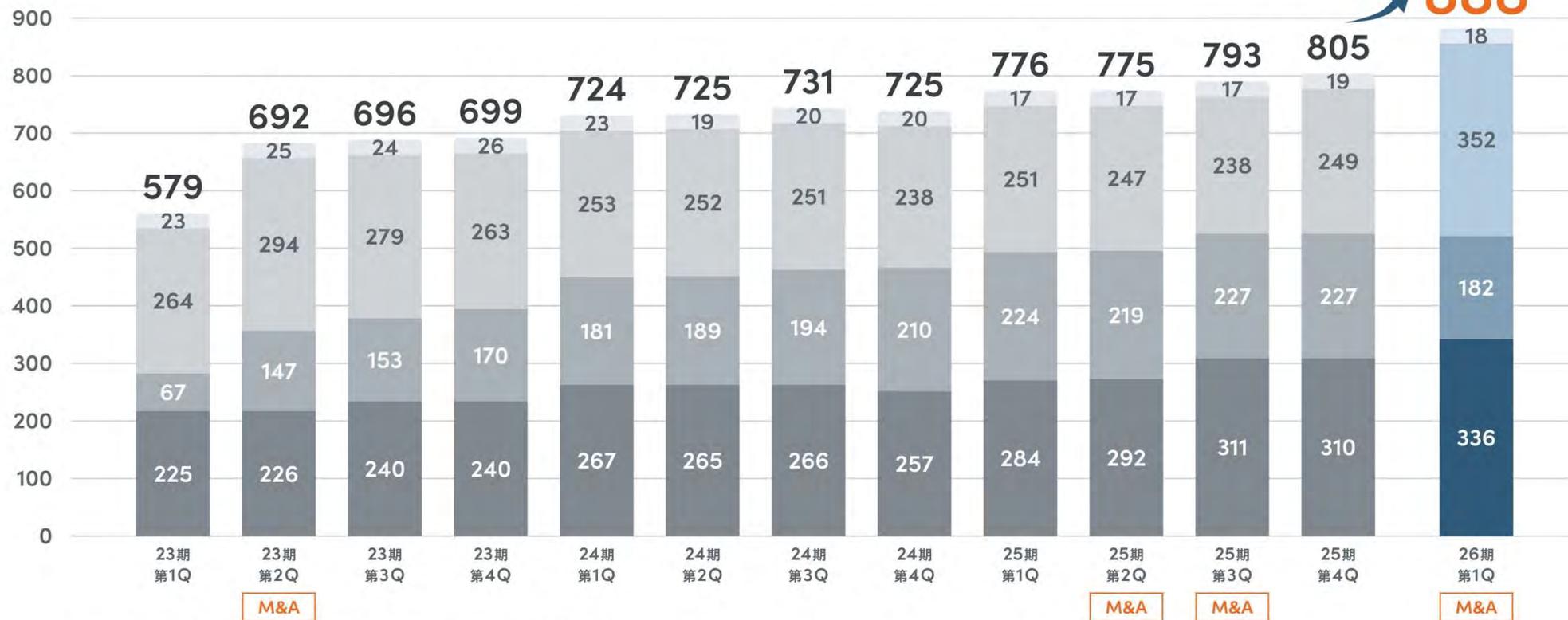
直近四半期  
会計期間比  
**19.3%**

前四半期から大きな増減はなし  
引き続き手元キャッシュと状況に応じて借入し財務レバレッジを利かせ、  
M&Aを連続的にしながら財務コントロールを実行

単位：百万円	2025年1月期 4Q末	2026年1月期 1Q	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	4,444	4,343	▲100	前払費用の増加 +119、現預金の減少 ▲223
うち現預金残高	2,293	2,070	▲223	借入金の返済 ▲84、配当金の支払 ▲29、法人税等の支払 ▲29
固定資産	1,315	1,330	14	グループ会社のれんの増加 +7、グループ会社のれん償却による減少 ▲24、敷金の増加 +25
資産合計	5,760	5,674	▲85	
流動負債	2,184	2,124	▲59	預り金の増加 +35、買掛金の減少 ▲94
固定負債	1,181	1,178	▲2	
負債合計	3,365	3,303	▲62	
純資産	2,394	2,370	▲23	四半期純損失による減少 ▲9
負債・純資産合計	5,760	5,674	▲85	
自己資本比率	40.0%	40.5%	0.1%	

## 先行投資である新卒採用により グループ全体としての成長の源泉である**人員が大きく増加**

単位：人



- 間接部門
- 推しカルチャー&ゲーム
- デジタル人材育成派遣
- Webソリューション

前年同期比  
**110.7%**

直近四半期  
会計期間比  
**106.7%**

※サービス管掌の組み換えによって、各セグメントの人数が大きく変動しています

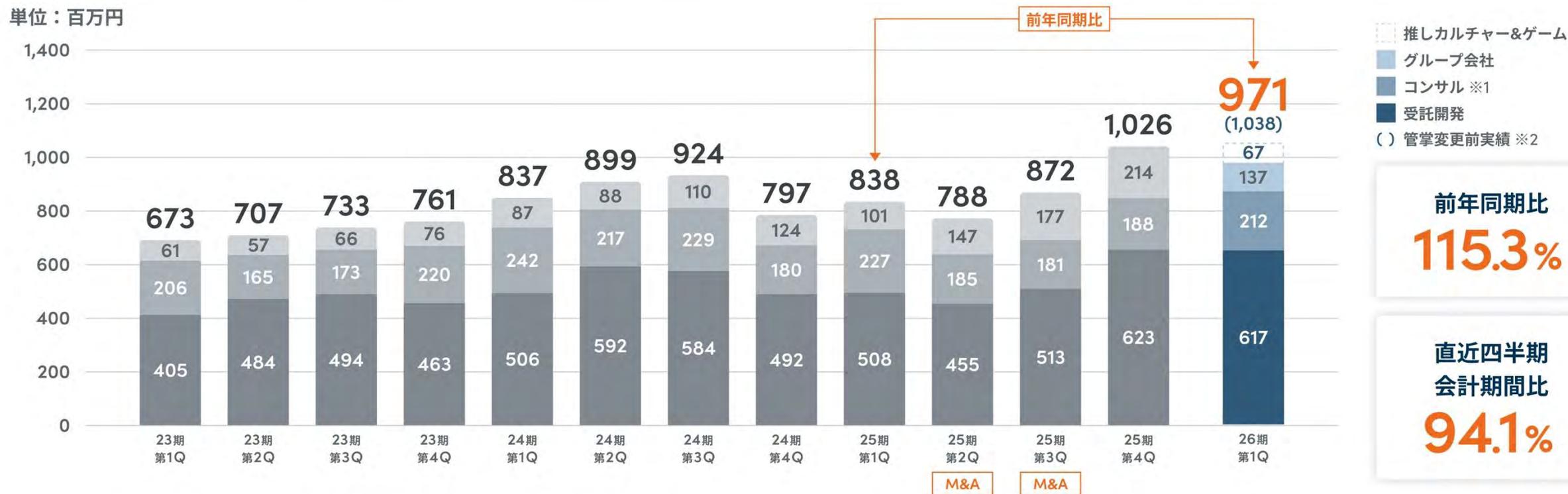
— 3-2 —

**2026年1月期 第1四半期**

**業績ハイライト**

Webソリューションセグメント

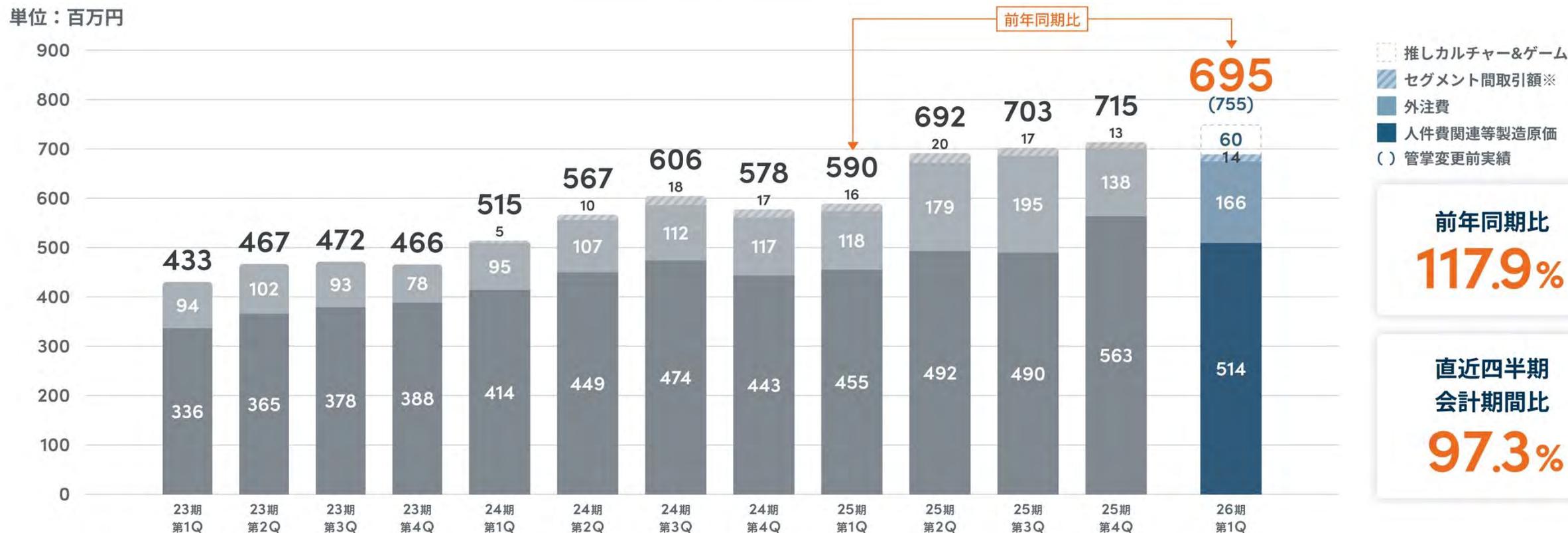
## 売上高は前年同期比で**二桁成長**、グループ会社も**順調に成長** 前期迄のセグメントの計上方法なら**過去最高売上**を計上



※1 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

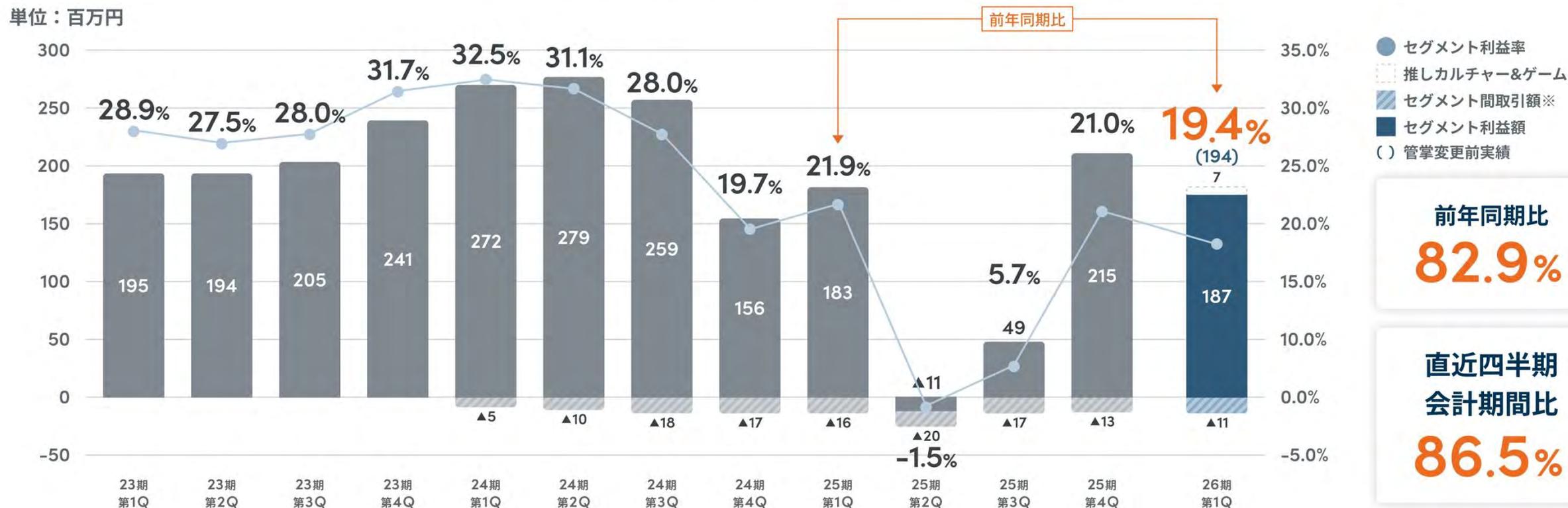
※2 グループ会社：ムービングクルー、デジタル人材育成派遣セグメントの一部が推しカルチャー&ゲームセグメントに移管

## 売上増加に伴い、直前四半期比で外注費が大きく増加 新卒が戦力化次第、外注と置き換わる想定



※ Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

## 営業利益率は目標である30%から大きく下振れ 社員数増に対し、先行して案件を受注しているため、一時的に外注費が増加 及び一部不採算案件の発生が要因



※Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

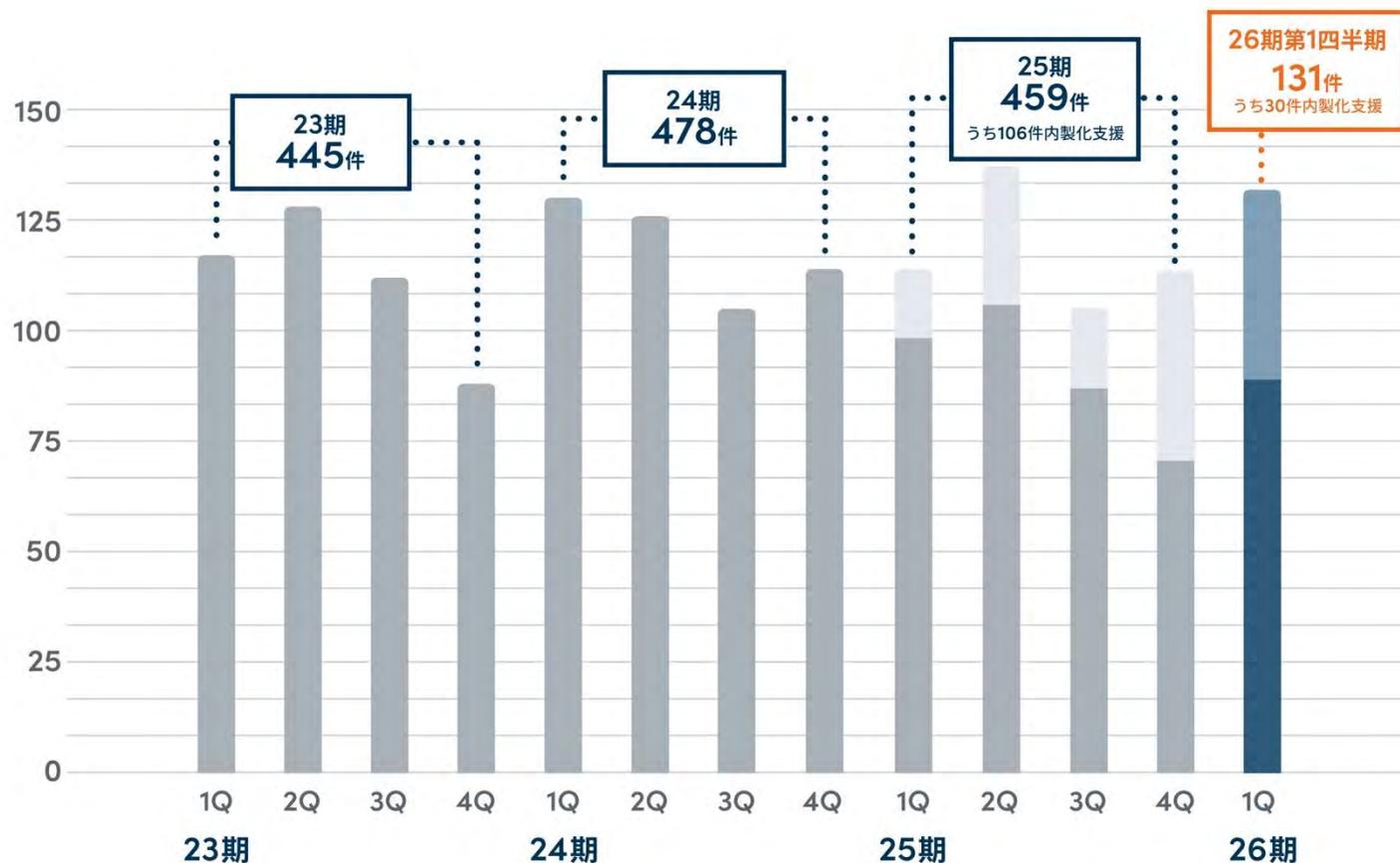
## 問い合わせ件数は引き続き堅調に推移

一方、前期の大型受注に伴い開発体制の整備が課題として顕在化  
システム開発案件のリーチを適切に調整



DX周辺サービスラインナップ強化

タッチポイント増加 = **案件数UP**



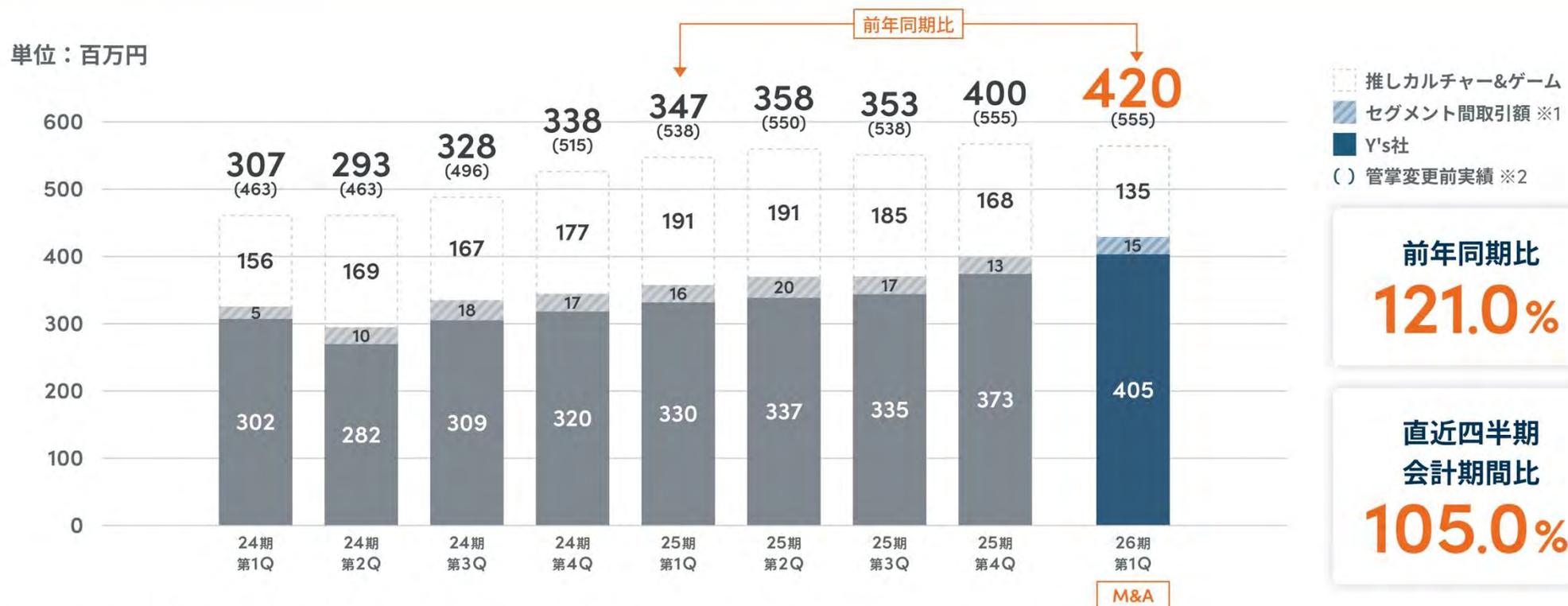
— 3-3 —

**2026年1月期 第1四半期**

**業績ハイライト**

デジタル人材育成派遣セグメント

## 人材セグメントとしては堅実に右肩上がり成長（前年同期比121%成長） 子会社であるY's社でM&Aの実施、4月からJUTJOY社がグループイン



※1 Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

※2 アピリティ単体のデジタル人材育成派遣セグメントは推しカルチャー&ゲームセグメントへ管掌を変更しております

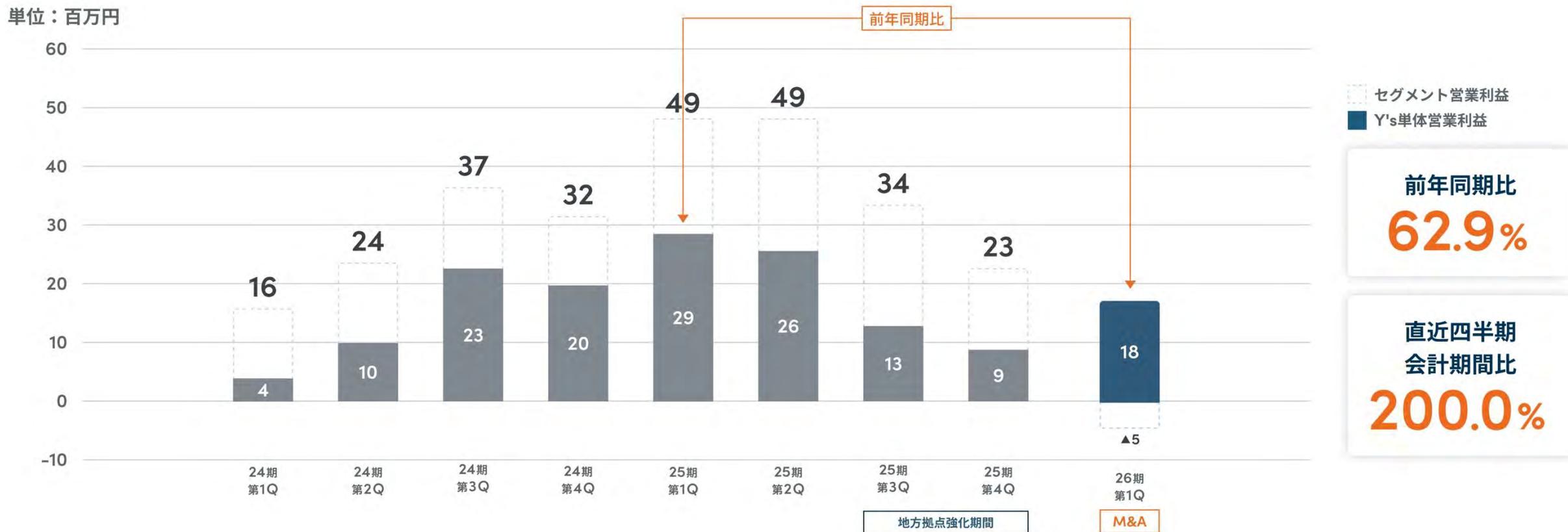
## 売上高増加に伴い人件費増加を受け、原価が微増



## 営業利益は一時的に減少

子会社であるY's社によるM&A実施に伴う支払手数料の一時的な増加

※ 新たなセグメントの営業利益のみで比較（グループ間取引及びJJ社連結は含まない）



— 3-4 —

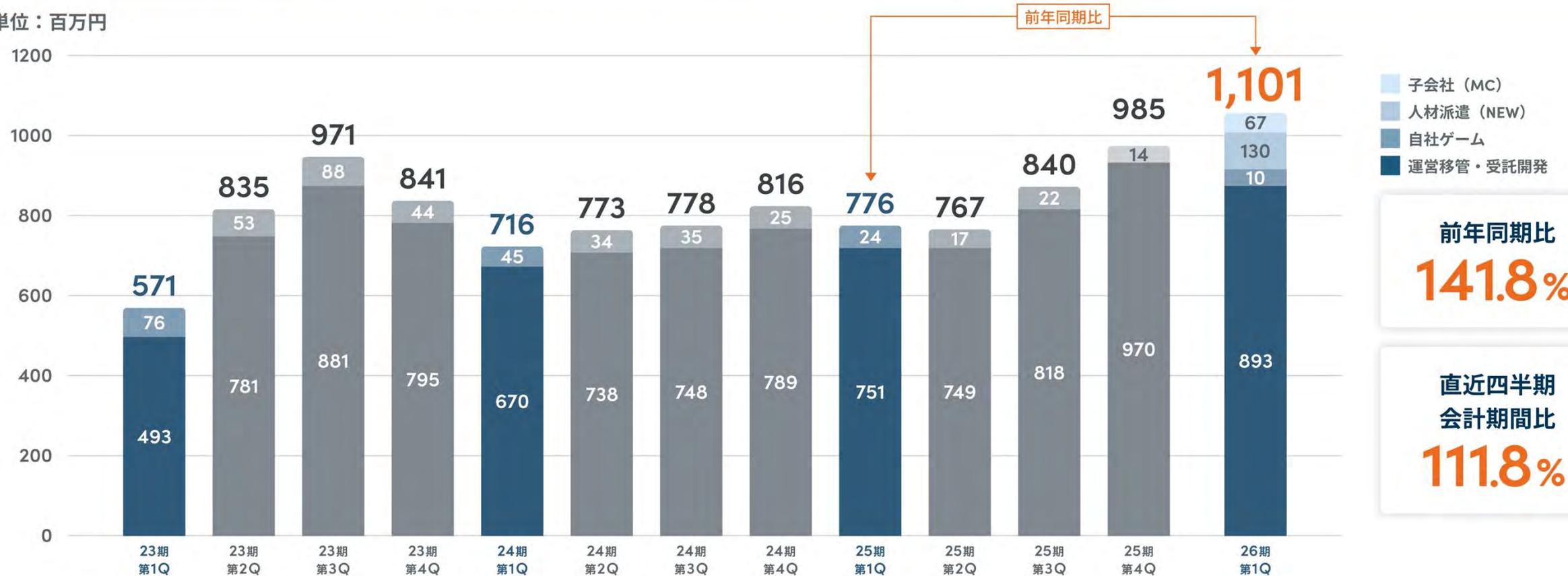
2026年1月期 第1四半期

業績ハイライト

押しカルチャー&ゲーム  
セグメント

## セグメントを見直したためファンクラブ運営（旧ムービンググループ社）やクリエイター派遣の売上が加算され売上が大きく増加 ベースの売上である運営移管・受託開発も1Q過去最高の売上高で着地

単位：百万円

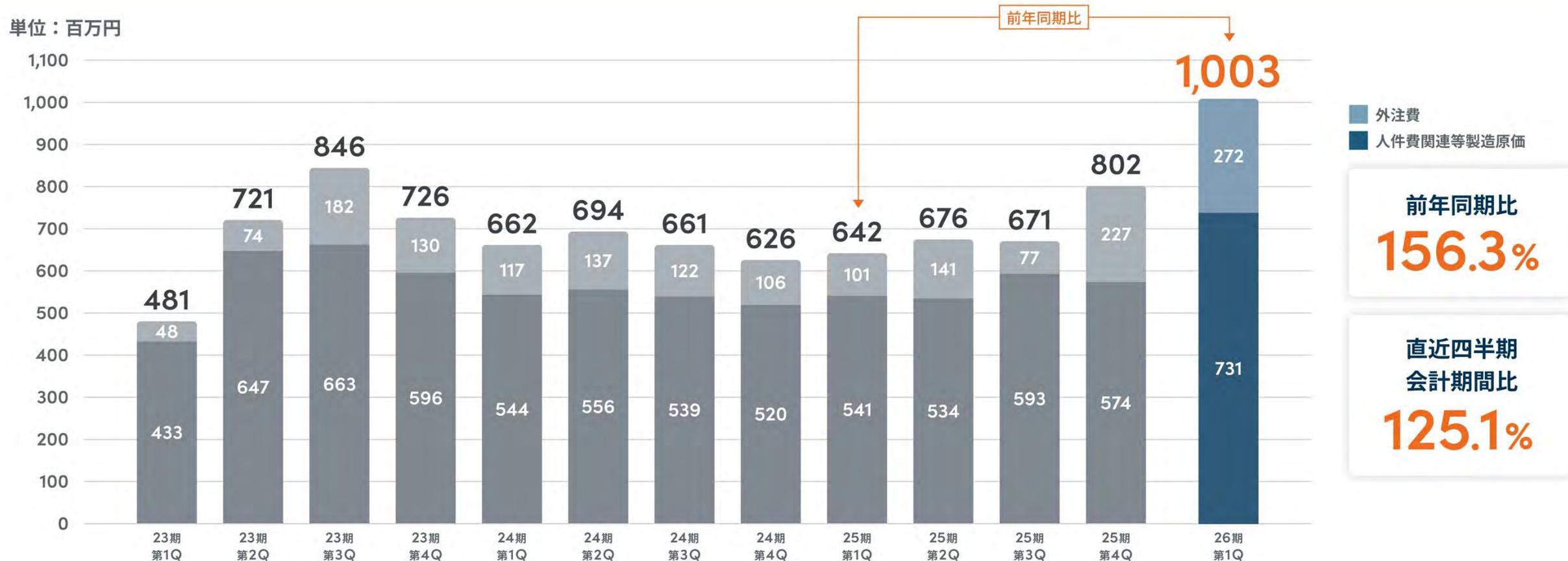


前年同期比  
**141.8%**

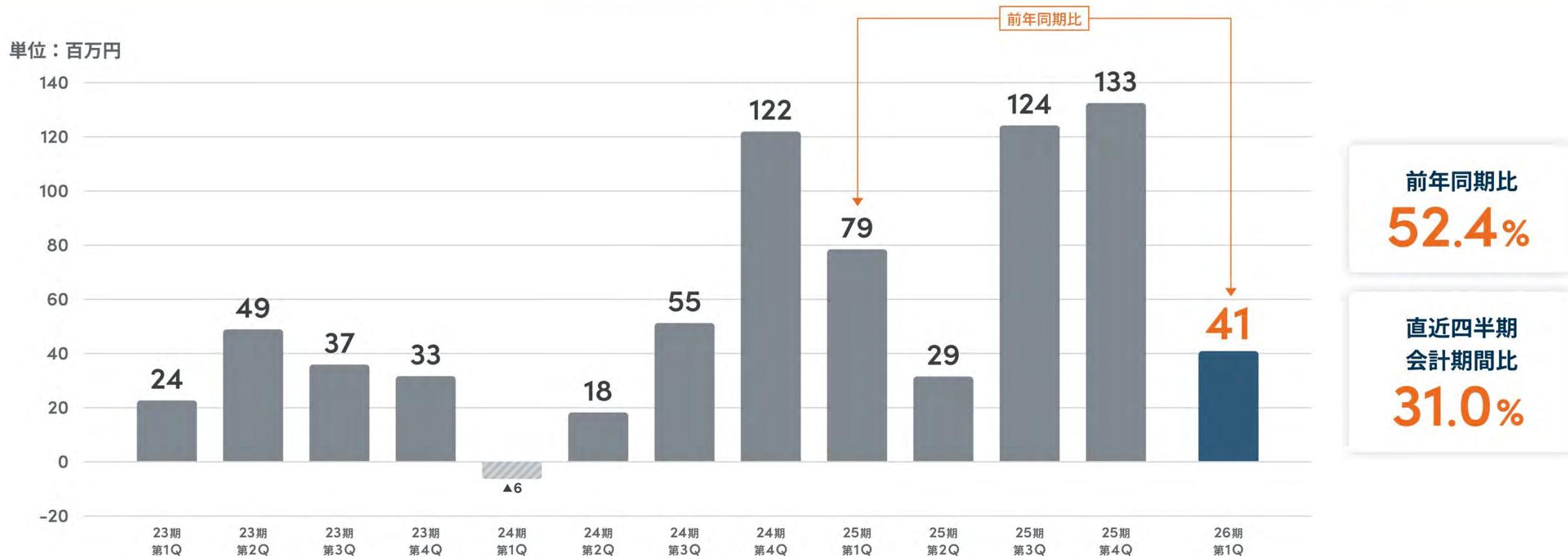
直近四半期  
会計期間比  
**111.8%**

※ 当社のタイトルは3Qと4Qに周年イベント等で売上が増加する傾向がございます

## 新規運営案件の対応により先行投資で外注費が増加 (乃木坂的フラクタル及び、3月から開始した案件対応のため)



## 新規運営案件対応で外注費が増加し、利益は下振れ また新規運営対応が落ち着いたため、2Q以降は利益改善見込み



## 乃木坂的フラクタルが正式に運営移管しアプリッツ名義で運営 運営パイプラインはサービスをクローズした案件もあり、9タイトル

### 運営パイプライン：合計9タイトル

運営形態	概要	ゲームタイトル		
受託開発運営	他社タイトルの開発・運営協力 他社名義で運営	D×2 真・女神転生 リベレーション 株式会社セガ様  3月より運営開始 <b>非公開タイトル</b> 他社パブリッシュのため開示不可	一騎当千 エクストラバースト 株式会社マーベラス様  <b>非公開タイトル</b> 他社パブリッシュのため開示不可	新テニスの王子様 RisingBeat 株式会社ブシロード様
パブリッシュ 切替運営	他社タイトルを運営移管し、 パブリッシュを切り替え、 アプリッツ名義で運営	6月に移管完了 <b>乃木坂的フラクタル</b> アプリッツ	UNI'S ON AIR (ユニゾンエア) アプリッツ	けものフレンズ3 アプリッツ
自社ゲーム 開発運営	アプリッツが単独、または他社と 協業して企画・開発・運営を実施	ゴエティアクロス アプリッツ	<b>企画検討中</b> <b>他社との 新作協業プロジェクト</b>	



— 4 —

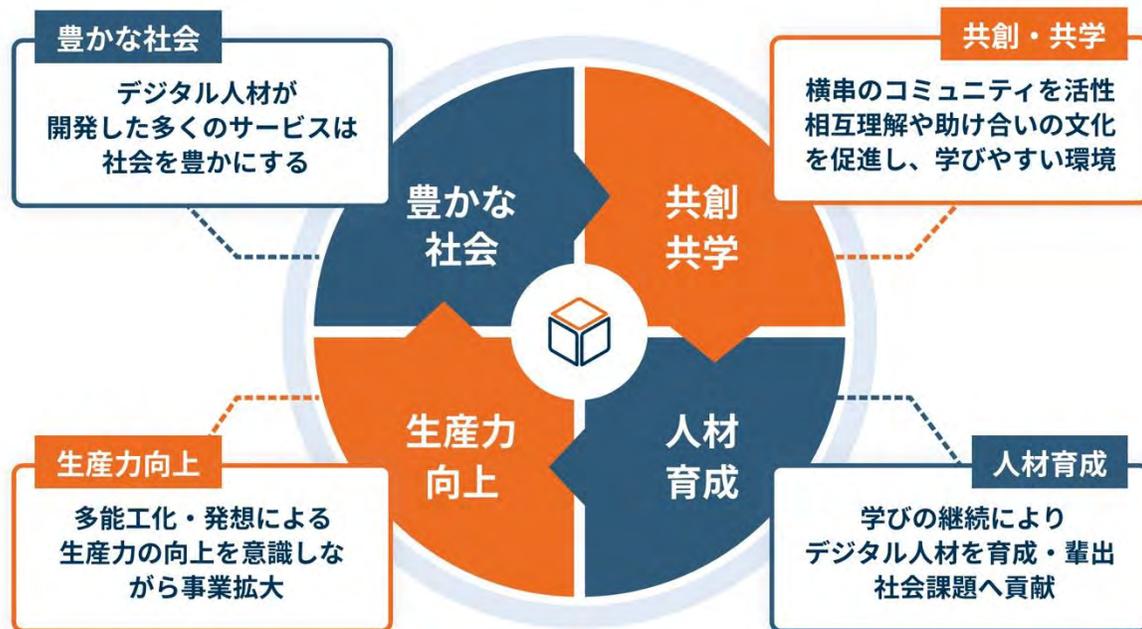
## Appendix

# アピリッツは「人と事業」が継続して成長し、助け合える環境作りのため 「カンパニーの学園化」を目指します



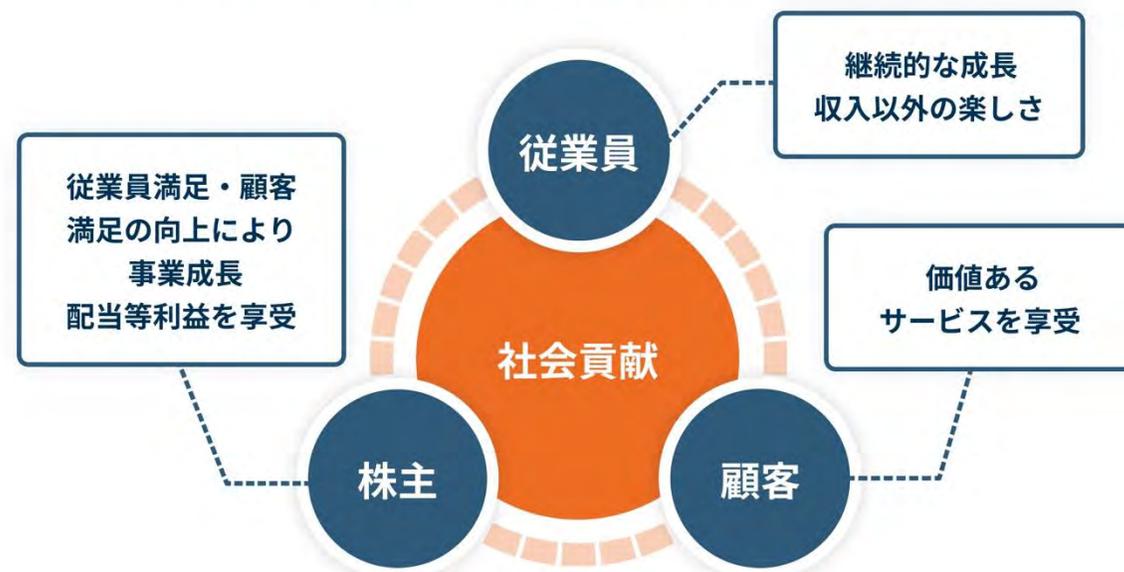
# 「学園化」による「共に育ち、共にづくり、共に生きる」コミュニティを通じ 育成された人材が価値あるサービスをつくり、豊かな社会を実現

## サステナビリティ（事業継続）の方針



## ステークホルダーとの関係性

従業員が成長を続けることで好循環が波及する



## 人材が成長の源泉

「学園化」により、従業員が「最適なラーニングゾーン」で学べる環境を構築  
 従業員の成長が事業成長、社会貢献へ繋がる

**成長モデル**      1人当たり売上高 × 社員数 = **売上・利益成長**

### KPI

基本KPI	成長戦略KPI
新卒採用数増加	M&Aによる 社員数増加 (地方拠点での採用)
中途採用数増加	
離職率減少	

### 人材戦略

継続施策	新規施策
労働環境整備	<b>カンパニーの学園化</b> 会社内の横串のコミュニティの活性化、 相互理解や助け合いの文化を促進
給与水準のアップ	
社員寮の拡大	<b>定着のための各種施策</b> サークル活動の推進、 文化祭などの活動
	<b>新たな教育施策</b>

## M&amp;Aの方針

## プログラマティックなM&amp;Aを組織的・計画的に実行

M&Aの種類	
プログラマティック	年に1~2件以上の中小規模の買収を実施し、それらでの累計で時価総額の一定割合以上を買収で獲得
選択的	選択的な買収 案件数は少なく買収によって獲得した時価総額も幅広く
大型案件	変革的な大型ディールを少なくとも1件実施
有機的	3年に1件程度のオーガニックな実施

## アピリッツの方針

## M&amp;Aの意図

一つ一つの案件で価値創造を積み重ね、**長期的にM&Aを戦略や業績の実現に活用**できることにつなげる。

## 今後の方針

これらを組織として確度高く実現できる力を**組織能力としてのM&A**として社内でのノウハウを向上させていく。



セグメント	市場環境	考え方と方針
Webソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX関連の市場環境は活況。引き続き相談案件多数</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>昨年度課題から利益率も改善。再度、成長路線へ</li> <li>連続的なM&amp;A開発ライン確保を行いつつ、大型開発やコンサル領域へ軸足を移す</li> </ul>
デジタル人材育成派遣	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル人材不足で市場ニーズは引き続き旺盛</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲーム関係の人材事業は推しカルチャー&amp;ゲームセグメントに移管</li> <li>DX関連領域の人材不足に対して、未経験者を教育しエンジニアにしていくことに注力</li> <li>グループ会社におけるオンライン教育の「WEBMASTERS」の他、地方拠点の設立等で採用と教育に注力</li> </ul>
推しカルチャー&ゲーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインゲーム市場は不透明</li> <li>IPを活用した「推し活市場」は活況</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲームのくくりではなく「推し活市場」への軸足を移行</li> <li>乃木坂的フラクタルの大型共同運営も開始</li> <li>グループ会社で行っていた「ファンクラブの運営事業」を集約し、開始する方針。それに伴い、自社新作ゲームは一時中断予定</li> </ul>
	M&A	人的資本経営
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>プログラマティックに連続的に小型のM&amp;Aを実行していく</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>引き続き労働環境や給与水準の引き上げを継続しながら、エンゲージメントを高めながら事業を牽引する「コア人材」の育成や採用に注力していく</li> </ul>

## 売上は二桁成長

### 営業利益は昨年度課題を解決して再度成長路線への土台作りを

単位：百万円

連結					
	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	増減	前年比
売上高	8,427	9,008	10,464	1,456	116.2%
売上原価	6,396	7,115	8,101	986	113.9%
売上総利益	2,031	1,893	2,362	469	124.8%
販管費	1,432	1,707	1,751	44	102.6%
営業利益	599	185	610	425	329.0%
経常利益	596	185	600	414	323.4%
当期純利益	386	45	372	327	810.6%
営業利益率	7.1%	2.1%	5.8%	-	-

単位：百万円

単体					
	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	増減	前年比
売上高	6,870	7,147	8,071	924	112.9%
売上原価	5,146	5,670	6,238	568	110.0%
売上総利益	1,724	1,476	1,832	356	124.1%
販管費	1,150	1,274	1,285	10	100.8%
営業利益	573	201	547	346	271.4%
経常利益	585	212	555	343	261.8%
当期純利益	400	115	334	219	289.4%
営業利益率	8.4%	2.8%	6.8%	-	-

## 上期・下期のバランスは例年どおり下期偏重

単位：百万円

連結上期					
	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	増減	前年比
売上高	4,137	4,221	5,174	953	122.6%
売上原価	3,164	3,402	4,078	677	119.9%
売上総利益	972	819	1,095	276	133.7%
販管費	714	806	879	74	109.2%
営業利益	258	13	215	202	-
経常利益	257	11	210	199	-
当期純利益	151	-16	132	149	-
営業利益率	6.2%	0.3%	4.2%	-	-

単位：百万円

連結下期					
	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	増減	前年比
売上高	4,290	4,787	5,290	503	110.5%
売上原価	3,232	3,713	4,023	310	108.3%
売上総利益	1,058	1,074	1,267	193	118.0%
販管費	717	901	871	▲30	96.7%
営業利益	341	172	395	223	229.3%
経常利益	338	174	389	215	222.9%
当期純利益	235	62	239	178	386.3%
営業利益率	8.0%	3.6%	7.5%	-	-

## IR情報のコンテンツと発信力の充実 個人投資家向けIRの強化継続

### 当社 IR ライブラリで コンテンツを充実

- 質疑応答集
- ファクトブック
- レポート
- 英文開示

<https://appirits.com/ir/library.html>

事業に関する情報や補足を  
**note** にて  
「IR note マガジン」  
に参画して発信中

**note**

<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

事業に関する情報や補足を  
**X (旧Twitter)** にて  
IR情報として発信中



@app\_nakadate  
#アピリッツ



当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性・完全性について表明および保証するものではありません。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



**Appirits**